

SPÉCIAL FINANCE ALTERNATIVE

Les cahiers

du Canard Libéré



Edition spéciale

Directeur de la publication Abdellah Chankou

Interview de Said Amghadir, président de l'association des Banques islamiques au Maroc

« NOUS AURONS BESOIN DANS LE FUTUR D'UN SUPER RÉGULATEUR »



Said Amghadir, président de l'association des Banques islamiques au Maroc.

L'avenir s'annonce prometteur pour les banques participatives nationales

L'INTÉRÊT Y EST



EDITO

Par

Abdellah Chankou

La finance alternative comme opportunité

De tous les pays musulmans, le Maroc figure parmi les derniers à autoriser les banques de la finance alternative entrées en service en 2017. Un retard bénéfique puisque les pouvoirs publics ont pris le temps nécessaire pour approfondir leur connaissance de cette nouvelle finance. Objectif : accoucher progressivement d'un secteur dont les produits et les contrats sont compatibles en tous points avec la Charia islamique après leur validation par des experts en matière du fiqh oul mouâmalat (jurisprudence des affaires).

Susceptible d'être assimilée à une lenteur exaspérante pour les acteurs concernés, cette démarche graduelle procède au fond chez la Charia Board d'un grand souci éthique : celui du respect scrupuleux des normes de la finance islamique, telle qu'elle doit être déclinée d'un point de vue religieux en produits pour le client. L'objectif étant d'aboutir à terme à la mise en place progressive, validation de produit après produit, d'un écosystème en ligne avec les impératifs de probité, d'intégrité et d'équité, interdisant l'abus, la duperie, le mensonge ou toute offre pouvant contribuer à des opérations illicites. Découlant de la recommandation divine « Allah a rendu le commerce licite et illicite l'intérêt » (Sourate de la Génisse, verset 275), la finance alternative commence, près d'un an après son avènement, à s'installer petit à petit dans les mœurs nationales, montrant qu'elle est faite pour coexister dans la complémentarité avec la finance classique. Même si les Marocains connaissent la finance islamique et sa portée religieuse, beaucoup d'entre eux ignorent ses mécanismes et ses règles de fonc-

tionnement. C'est pour cela que les banquiers « halal » ont dû pendant cette phase de lancement faire œuvre de pédagogie auprès d'une clientèle séduite mais curieuse, qui interroge et s'interroge... Ainsi va la nouveauté. Il faut un temps d'apprentissage. Contrairement à certaines idées reçues, la vocation d'une banque islamique n'est pas d'accorder à ses clients de prêts à taux 0 %. Ce n'est nullement une organisation caritative ou philanthropique. Elle œuvre pour proposer à ses clients une panoplie

La finance islamique, telle qu'elle fonctionne, est à l'abri de mouvements spéculatifs ou de crises qui sont inhérentes à la finance conventionnelle internationale.

de services ou de produits financiers correspondant à leurs besoins de financement et/ou d'investissement en faisant appel à des transactions conformes au droit musulman.

A l'instar de toute entreprise commerciale qui a des charges, un établissement de la finance alternative conduit ses opérations de sorte à pouvoir couvrir ses dépenses et être rentable pour continuer à être au service de sa clientèle et de l'économie. En plus, elle est soumise à des obligations réglementaires précises et rigoureuses comme par exemple la nécessité de respecter des ratios de solvabilité. Plus qu'un simple intermédiaire financier, il assume pleinement les avantages mais aussi les risques qu'implique le rôle qu'il joue

dans les différentes opérations qu'il réalise dans le cadre de la Mourabaha, Moudharaba ou Moucharaka... Les premiers mois de l'activité des banques islamiques au Maroc sont prometteurs, augurant pour elles de lendemains qui chantent et infirmant au passage l'idée préconçue que les adeptes de ces formules de financement se recrutent principalement dans les milieux islamistes. Les premiers dossiers de crédit montrent au contraire que le profil des bénéficiaires est difficile à mettre dans une seule case étant donné qu'ils se recrutent dans diverses catégories socio-professionnelles. Autrement dit, être client de la finance islamique ne saurait être réduit à la seule appartenance politique et procède d'une conviction religieuse liée à l'éthique. Il est primordial de souligner à cet effet que le système financier islamique ne vend pas de l'argent contre de l'argent mais des biens et des services contre de l'argent. Du coup, la finance islamique, telle qu'elle fonctionne, est à l'abri de mouvements spéculatifs ou de crises qui sont inhérentes à la finance conventionnelle internationale, à l'image de celles ces subprimes, cette possibilité de s'endetter à bon marché qui a favorisé le développement d'un type de prêts immobiliers particulièrement risqués puisque l'encours des prêts subprime est passé de 400 milliards de dollars en 2004 à 1 400 milliards de dollars en 2007. La finance islamique, qui a un rôle essentiel à jouer dans le développement de la bancarisation du pays estimé à 71% à fin 2017 par Bank Al Maqhrif, répond à une attente forte d'une frange de la société. Aux établissements concernés d'y répondre par des produits adaptés et innovants. ■

Promesse tenue

Parce que nous nous sommes engagés à mettre nos clients au centre de notre démarche.

BTI Bank « Élu Service Client de l'Année Maroc 2019 »



MOSAÏK

*Étude Kantar TNS - Approche client - mai à juillet 2018 - Plus d'infos sur escda.ma.

Your Partner Bank

0801 05 04 04

btibank.ma

bti Bank 
بنك التمويل والإئتمان

Moucharaka, Ijara, Mourabaha...

L'offre des banques

Si plus d'un tiers des Marocains expriment leur intérêt pour les produits participatifs, peu d'entre eux en connaissent les outils et les mécanismes. En voici les principaux autorisés jusqu'à aujourd'hui.

Si le Fiqh des transactions ou Al Mouâmalat existe depuis des siècles, la finance islamique conforme aux principes de la Charia n'a vu le jour que dans les années 50 du siècle dernier en Malaisie. Le premier établissement qui s'apparente à une banque islamique est une caisse locale dédiée au financement du hadj appelée la Perbadanan Wang Simpanan Bakal-Bakal Haji, qui a été créée en 1956. Il faudra attendre l'année 1975 pour voir la création du premier établissement avec la Banque Islamique de Développement dans 44 pays musulmans. Depuis, plusieurs pays ont suivi le mouvement comme les Emirats Arabes Unis, le Kuwait, l'Egypte, la Jordanie et le Bahreïn. Au cours des années 80, la finance islamique se développa aux côtés de la finance classique et les premiers pays occidentaux à adopter ce modèle de financement sont la Grande Bretagne et les Etats Unis. Le début de cette décennie a aussi connu la création de deux réseaux internationaux d'institutions financières islamiques (Dar al Mal Islamique (DMI) en 1981, et Dar al Baraka en 1982).

Actifs

Lors de la crise économique de 2008 et en raison de sa forte résilience aux aléas du système financier classique, la finance islamique a commencé à revêtir un meilleur attrait pour plusieurs pays. La Grande Bretagne a ainsi manifesté sa volonté de faire de Londres la première place occidentale de la finance islamique considérée « comme un nouveau système financier dont la conceptualisation se construit autour d'une subtile conjugaison entre l'économie, l'éthique et le droit musulman des affaires commerciales ». Objectif : « faire en sorte que les produits financiers soient compatibles avec les principes



Plus d'un tiers des Marocains expriment leur intérêt pour les produits participatifs.

juridico-éthiques de l'islam». Avec plusieurs années de retard, la finance islamique a aussi séduit le Maroc. Selon les estimations des spécialistes, le marché compterait un volume d'actifs en 2017 de l'ordre de 2.666 milliards de dollars. Malgré son développement géographique et la croissance rapide des actifs en valeur absolue, la finance islamique reste largement minoritaire. Quelles sont donc les principes qui régissent la finance islamique ? Au nombre de cinq, ces derniers sont l'interdiction de l'intérêt (ribâ), du risque (gharar en arabe qui recouvre à la fois les notions d'incertitude et de spéculation), l'interdiction d'investir dans les activités illicites (haram), le partage des profits et des pertes (« Loi des 3 P ») et l'adossement à des actifs tangibles, réels et matériels. Depuis l'apparition de la finance islamique, plusieurs

limites ont été contournées par les banques en accord avec les autorités chargées de surveiller l'application de la Charia (Charia Boards). Ceci a poussé certains spécialistes à s'interroger sur les pratiques des banques participatives et la légalité des montages financiers.

Vide juridique

Au Maroc, l'idée de création des banques participatives ne date pas d'hier. Pourtant entre l'intention et la concrétisation effective bien des années se sont écoulées en raison notamment du vide juridique et de la résistance des banques classiques qui y voyaient un sérieux concurrent. Même une fois annoncée, la création des banques participatives a cumulé les retards et à ce jour, l'écosystème nécessaire n'est pas encore achevé. Après la promulgation

des trois circulaires de la banque centrale relative aux banques participatives, les banques de la place ont commencé à commercialiser cinq types de produits. Au départ, elles se contentaient de services bancaires de base en attendant la mise en place du dispositif juridique.

Mourabaha : Ce produit consiste en la vente d'une propriété meuble ou immeuble de la banque à son client en contrepartie d'une commission. Ce genre de transaction exclut l'or, l'argent et la monnaie si le règlement de la transaction n'est pas effectué au moment de la conclusion de l'accord. La banque peut acheter un produit à la demande de son client en vue de le lui revendre à condition que ce dernier signe une promesse d'achat. La promesse d'achat précédant la signature du contrat Mourabaha.

Ijara : Le second produit autorisé par la Banque centrale se présente sous forme de la mise en location d'un bien détenu par la banque à son client en contrepartie d'un loyer fixe ou variable. La variante Ijara wa Iktina permet l'acquisition à terme de l'objet loué. Le contrat d'Ijara lie la banque, le fournisseur et le client. Si l'une des parties est défaillante, cela peut se répercuter sur les autres parties. Il n'est pas rare d'ailleurs de voir certaines banques islamiques imposer des pénalités de retard. Celles-ci sont réservées à des œuvres caritatives pour le compte du client et ne bénéficient nullement à la banque. Limité dans le temps, le contrat Ijara wa Iktina une fois à terme se conclut par le transfert de propriété au client en vertu d'un nouveau contrat.

Moucharaka : Le troisième type de produit autorisé est celui dans lequel la banque acquiert une partie du capital d'une société pour la renflouer ou pour financer l'un de ses projets. Les deux parties partagent à la fois les gains et les pertes selon le prorata de la proportion de capital détenue par chacune d'elles, sauf si elles décident de procéder autrement. La Moucharaka peut s'appliquer aux activités du commerce, de l'industrie et de l'agriculture. Au Soudan, les banques islamiques recourent à ce type de produit pour financer les activités agricoles.

Moudaraba : Quatrième produit autorisé par Bank Al Maghrib, il consiste à mettre à disposition d'un client un montant déterminé pour réaliser un projet géré par ce dernier. La loi prévoit

cette participation en nature et/ou en numéraire et exclut qu'elle se fasse par une reconversion des dettes. A la différence de la Moucharaka, les pertes sont supportées par la banque et les bénéfices sont partagés entre les deux partenaires. Dans sa circulaire, Bank Al Maghrib a prévu la Moudaraba conditionnée, qui précise son objet, ses modalités et les conditions d'investissement.

La Moudaraba non conditionnée ne pose aucune condition ou restriction au client qui est libre de gérer cet argent. Ce type de contrat est souvent utilisé pour des transactions à court terme et constitue un fond de roulement pour le client.

Contrat Salam : Cette formule est une vente avec une livraison différée. L'acheteur, à savoir la banque, paie comptant

le prix négocié lors de la conclusion du contrat. Le client, lui, signe une promesse de livraison à l'acheteur en précisant les modalités de la vente ou de la livraison. Ce type de contrat permet à la banque ou à l'acheteur de se prémunir contre le risque d'inflation et de s'assurer un approvisionnement en temps opportun. L'autorité de régulation a spécifié que la marchandise objet du contrat ne doit pas être détenue au moment de la signature du contrat par le client et que si l'accord concerne un produit agricole, l'acheteur peut choisir la région où il sera cultivé. En cas de non respect du délai de livraison, le client peut négocier un délai supplémentaire sans révision ni du prix, ni de la quantité à livrer, mais il peut toutefois remplacer après accord de l'acheteur la marchandise promise par une autre. ■

Al Akhdar Bank

Une activité bienvenue

Avec sa banque participative baptisée Al Akhdar Bank, le groupe Crédit agricole du Maroc (GCAM) compte rester fidèle à sa vocation de premier financier de l'agriculture nationale via des produits alternatifs adaptés.

Lancée le 16 octobre 2017, Al Akhdar Bank est le nom que porte la banque participative du groupe Crédit agricole du Maroc (GCAM). Issue d'un partenariat entre GCAM et la société islamique pour le développement du secteur privé (ICD), filiale de la Banque Islamique de Développement, Al Akhdar Bank est la quatrième banque participative à lancer ses activités.

Fouad Harraze, son directeur général, a affirmé qu'elle a pour « vocation à s'adresser à l'ensemble des marchés, c'est-à-dire les particuliers, les professionnels et les entreprises ». Sans oublier bien sûr « le monde rural et au financement de l'agriculture » qui sont conformément à la vocation de la maison-mère la principale cible de Al Akhdar Bank.

« Les clients agriculteurs bénéficieront d'une offre de banque au quotidien adaptée à leurs besoins, en plus d'une offre de financement qui couvre tous leurs besoins (financement de campagne agricole, financement de l'investissement: équipement agricole, irrigation, bétail, arbres fruitiers...) », a ajouté M. Harraze lors du point de presse.

D'autres produits sont en cours de validation pour couvrir tous les besoins de financement et d'exploitation des professionnels de la terre, notamment Ijara, Salam, Moucharaka, Moudaraba, Wakala... Ces produits ont fait l'objet d'une présentation à l'occasion de la 13^{ème} édition du Salon International de l'Agriculture au Maroc (SIAM). Al Akhdar Bank s'est implanté à Casablanca, Rabat, Berkane et Benslimane qui sont de « grands bassins agricoles ». Selon M. Harraze, l'enseigne comptera 21 agences à la fin 2018 et 40 à l'horizon 2021.

Un partenariat logique

Concernant le partenariat entre ICD et le GCAM, Fouad Harraze a indiqué que ce partenariat est « logique entre deux institutions que beaucoup réunit puisque les deux groupes bancaires œuvrent pour le développement économique et social dans leurs périmètres respectifs ». Totalisant une expérience de plus de 40 ans dans 49 pays, ICD est forte d'un capital de 4 milliards de dollars et elle est actionnaire



Al Akhdar Bank à vocation à s'adresser à l'ensemble des marchés.

dans 12 banques participatives et 11 sociétés de Leasing. « Notre partenariat avec le Crédit Agricole est un partenariat durable. Nous ne cherchons pas à prendre le contrôle de la banque mais au contraire, nous voulons être un catalyseur et soutenir les acteurs

locaux qui connaissent mieux que nous le marché », a indiqué de son côté Farid Mohammed Masmoudi, directeur de l'administration des investissements directs et des financements à la BID. ■

A.D.A

Umnia Bank

Un lancement qui a fait des étincelles

Umnia Bank peut se targuer d'être la première banque marocaine à démarrer ses activités, le 1er semestre 2017, et à dévoiler son identité visuelle. Premier arrivé, Premier servi ?

Première banque participative marocaine à commencer son activité sur la place, filiale du Crédit hôtelier et immobilier (CIH Bank), Umnia Bank est le fruit d'un partenariat avec la Banque islamique du Qatar.

L'inauguration officielle a eu lieu le 23 Novembre 2017 en présence des ses actionnaires représentés par Sheikh Dr Khalid Thani Abdullah Al-Thani, président du conseil d'administration de Qatar International Islamic Bank et président du Conseil de Surveillance de Umnia Bank, Ahmed Rahhou le président de CIH Bank et Abdellatif Zaghoun, Directeur Général de la Caisse de Dépôt et de Gestion

La nouvelle banque a démarré ses opérations sur le marché le 28 juillet 2017 conformément à son planning de lancement initial par l'inauguration de ses premières agences à Casablanca et Rabat, Marrakech, puis Agadir, Fès, Tanger et Oujda. Résultat : Umnia Bank a connu une affluence record dès les premières heures d'ouverture au point que les conseillers furent un peu débordés. Ce qui est de bon augure pour les produits de cette nouvelle finance qu'une partie des Marocains attend avec impatience depuis longtemps. Forte de l'expertise de ses actionnaires, Umnia Bank est décidée à se faire une bonne place au soleil de la finance participative qui, religion oblige, est promise



Une banque participative universelle qui ambitionne de devenir la référence dans le Royaume.

à un grand avenir au Maroc. « En 3 jours et sur 3 agences, nous avons ouvert des centaines de comptes, et nous attendons encore des clients, auxquels nous promettons des avantages promotionnels », avait

souligné Abdessamed Issami, président du directoire d'Umnia bank.

Recrutement d'un personnel compétent, élaboration d'une offre complète, mise en place d'un système d'information performant, la banque a pris le temps nécessaire pour se mettre en ordre de marche pour mieux répondre aux besoins des Marocains en crédits « halal » : financement, épargne et investissement. Dans ce sens, elle compte résolument mettre à profit le virage digital réussi pris par la maison-mère pour séduire une clientèle jeune connectée.

Se voulant une banque participative universelle et ambitionnant de devenir la référence dans le Royaume, l'établissement compte plus d'une douzaine d'agences actuellement et prévoit des ouvertures prochainement pour atteindre son objectif de 20 agences avant la fin de l'année. La banque envisage d'investir jusqu'à 1,1 milliard de DH pour accompagner son développement sur les 5 prochaines années. Pour donner la pleine mesure de ses ambitions, Umnia bank a inauguré en grande pompe son nouveau siège social situé au 397 Route d'El Jadida à Casablanca. Un bâtiment flamant neuf au design moderne dont la façade s'illumine à la tombée de la nuit. Une manière de signifier que l'avenir pour Umnia s'annonce radieux. ■

A.D.A

Bank Al Yousr

Le choix de la proximité

Chaque banque participative essaie de se démarquer par une approche novatrice et par des avantages comparatifs. Bank Al Yousr, filiale de la BCP a fait le choix de la proximité. Un choix qui peut se révéler fort judicieux pour une clientèle curieuse qui ne demande qu'à être convaincue.

Après avoir obtenu son agrément le 20 juillet 2017, Bank Al Yousr, filiale du Groupe Banque Centrale Populaire (BCP), fruit d'un partenariat avec l'expert en finance participative, Guidance financial Group, a démarré ses activités le 3 août 2017 avec une première agence à Casablanca. La nouvelle entité qui s'est dotée d'un plan de développement ambitieux, entend devenir une référence dans le secteur de la finance participative au Maroc. « Notre stratégie à Bank Al Yousr se base sur la proximité avec les clients et l'écoute de ses besoins. (...) Ainsi, notre plan de développement sur le moyen terme envisage l'ouverture de 100 agences de Bank Al Yousr. Ce futur réseau nous permettra d'être plus proches de nos clients », a précisé le jour du lancement de Bank Al Yousr un dirigeant du nouvel établissement qui ambitionne de couvrir l'ensemble du Royaume et d'accompagner le développement du marché marocain en matière de produits alternatifs.

100 agences à moyen terme

Bank Al Yousr est consciente du grand travail de vulgarisation qu'elle est appelée à faire à la fois à son niveau, et auprès des différents segments du marché.



Ambition : couvrir l'ensemble du Royaume et accompagner le marché en matière de produits alternatifs.

Dans cette optique, elle commence déjà à tisser une relation de confiance avec le client pour le rapprocher le plus possible du monde de la finance participative, de son fonctionnement et de ses produits spécifiques. Dans ce sens, le management a lancé un programme de formation pour son personnel afin de mieux conseiller la clientèle dans un secteur où il convient de faire de la

pédagogie pour lever les amalgames sur les concepts et les produits de la finance participative. C'est dans cet esprit que Bank Al Yousr a organisé les 22 et 23 avril 2017 à Casablanca, soit quatre mois avant son lancement, le premier colloque scientifique de la banque participative du groupe BCP. Cette manifestation, qui a vocation à devenir un rendez-vous annuel, a permis à une brochette d'experts du secteur de débattre des modalités de régulation, de la gouvernance et des avantages de la banque participative. En diversifiant l'offre bancaire participative et classique, Bank Al Yousr n'entend pas s'inscrire en concurrente des banques conventionnelles. La nouvelle entité mise beaucoup sur la digitalisation pour renforcer le lien de proximité avec sa cible. Ce « choix stratégique et judicieux » est de nature à rapprocher une large offre de services et de produits bancaires, d'une clientèle en grande partie jeune.

Après avoir ouvert deux agences à Rabat et une à Casablanca, la filiale de la BCP a commencé à s'implanter dans les principales villes du Royaume. Dans un premier temps, elle compte créer un réseau de 100 agences. Ce rythme pourra vite s'accélérer si le marché réagit positivement. ■

Trois questions à Abdessamad Issami, Président du directoire d'Umnia Bank

« Le bilan d'activité est positif »

Première banque à se lancer sur le marché, Umnia Bank, de l'avis de son directeur général, est bien partie conformément aux prévisions de ses dirigeants pour conquérir 5 à 10% de parts de marché. Le premier semestre d'activité 2018 a été positif avec un total bilan d'un milliard de DH, des financements à hauteur de 524 millions de DH et des dépôts avoisinant les 288 millions de DH.

Propos recueillis par Abdelali Darif Alaoui

Comment qualifiez-vous les résultats réalisés par Umnia Bank au premier semestre 2018 ?

Pour une banque qui a démarré son activité en mai 2017, ces résultats sont plutôt encourageants. L'avenir s'annonce prometteur. Notre objectif en tant qu'acteur majeur de la finance participative est de contribuer de manière effective au développement de l'économie nationale et l'inclusion financière.

Comment voyez-vous la mise en place graduelle de l'écosystème de la finance participative ?

Le Maroc est un pays qui a adopté le système légal romain où les activités avant d'être lancées doivent être régies par la loi. Contrairement au modèle anglo-saxon, ce modèle prend plus de temps. C'est ce qui explique d'ailleurs la lenteur qui a caractérisé la mise en place de l'écosystème de la finance participative. Les autorités de tutelle ont intégré la finance participative dans la loi bancaire, le takaful dans le Code des assurances et les sukuk dans la loi sur la titrisation. C'est ce qui a fait que ces activités avaient besoin d'un temps pour être validées dans le cadre du circuit d'adoption.

Quel regard jetez-vous sur les mesures prises dans le cadre de la dernière Loi de finances en ce qui concerne les banques participatives ?



Abdessamad Issami, président du directoire d'Umnia Bank.

Il y a eu, en effet, la mise en place de la neutralité fiscale en ce qui concerne les contrats Mourabaha immobilière qui a été acté par un alignement des conditions fiscales entre les banques conventionnelles et participatives.

La deuxième transaction au sein de la Mourabaha ne se fait plus à la proportionnelle sur le plan fiscal, mais sur la base de commissions fixes qui sont de 200 DH au niveau de l'enregistrement et 1 000 DH pour la conservation foncière, alors qu'avant elles étaient respectivement de 4% et 1,5%.

Dans la profession, ces mesures ont laissé les acteurs sur leur faim. Ces derniers ont trouvé une écoute favorable auprès de la direction générale des impôts qui

a quelque part aligné les conditions pour ce produit. Reste à connaître la structure des contrats des autres produits pour pouvoir les apprécier.

Quel bilan dressez-vous du premier semestre d'activité d'Umnia Bank qui a été la première à être opérationnelle sur le marché ?

Nous avons, en effet, été les premiers à arriver sur le marché. Le bilan d'activité a été positif en termes d'ouvertures de comptes et de crédits octroyés sur toutes les régions où on opère jusqu'à maintenant.

La réaction de la clientèle a été positive, le besoin est là. Nous

avons connu une grande affluence et accueilli des clients issus de toutes les catégories socioprofessionnelles.

Notre banque vise une part de marché comprise entre 5 et 10%. Nous avons un plan de développement très ambitieux qui a été présenté pour l'obtention de l'agrément de la banque centrale. Nous sommes en train de le déployer conformément au business plan.

Nous ambitionnons de couvrir toutes les régions du Maroc à travers leurs principales villes. Nous comptons ouvrir au cours de ce premier trimestre l'agence de Tétouan, ensuite nous ouvrirons des antennes à Guelmim, Béni Mellal et d'autres villes. ■

Interview de Said Amghadir, président de l'association des Banques islamiques au Maroc

« Nous aurons besoin dans le futur d'un super régulateur »

Propos recueillis par Abdelali Darif Alaoui

Quel est le business model adopté par les autorités financières marocaines pour développer la finance participative ?

D'abord, je souhaite rappeler le business model adopté par les autorités marocaines pour promouvoir cette nouvelle activité dans le Royaume. La Finance Participative Sharia Compliant est une nouvelle finance au Maroc appelée à se développer de manière progressive et intelligente ; surtout que notre pays dispose d'atouts non négligeables lui permettant de prendre le leadership à l'échelle régionale dans ce domaine.

Quelles sont les caractéristiques du business modèle en question ?

Ce Business Model repose sur deux piliers importants. Le premier concerne l'adaptation de la dénomination de cette nouvelle Finance « Participative » aux finalités, notamment le principe de partage et l'ouverture à toutes les religions. En Malaisie par exemple, plus de 60% des clients de la Finance Participative sont des Bouddhistes intéressés par deux critères importants et indissociables, l'éthique et la performance. Le second est la validation des produits de la Finance Participative (Banque, Assurance et Marché des capitaux) par le comité Sharia pour la Finance Participative émanant du Conseil Supérieur des Oulémas.

Quels sont les atouts du Maroc dans ce domaine ?

Grâce aux réseaux Bancaire et Assurance existants et au hub financier Casa finance City, le Royaume dispose de l'infrastructure néces-

saire pour réussir l'expérience localement et structurer l'offre et l'adapter à d'autres partenaires en Afrique.

Avec les efforts déployés par S.M. le Roi Mohammed VI et les divers partenariats conclus en Afrique ainsi que les relations économiques solides nous liant aux pays du Conseil de la Coopération du Golfe (CCG), le Maroc est bien positionné pour capter une partie du volume d'affaire en Finance Participative estimé à 2 000 milliards USD.

Par ailleurs, la Bourse de Casablanca a noué un partenariat stratégique et technologique avec London stock exchange Group (LSEG) pour renforcer l'attractivité du Royaume en tant que hub financier régional. En effet, la majorité des cotations Sukuk de nos partenaires du CCG est réalisée à Londres et aujourd'hui la Bourse de Casablanca dispose de tous les prérequis pour coter une partie des Sukuk et partant permettre aux investisseurs du Golfe de diversifier leurs zones d'implantation géographiques.

On s'attendait à l'émergence de nouvelles banques participatives. Or ce sont les grandes banques de la place qui ont entrepris de créer des filiales de la finance participative. Est-ce une situation saine à votre avis ?

L'objectif des autorités est d'impulser une ouverture progressive du paysage bancaire national à cette nouvelle industrie participative en partenariat avec des Banques Islamiques issus des pays du CCG ayant une grande expérience dans ce domaine, un track record et pouvant apporter une vraie valeur ajoutée pour l'économie marocaine. A travers cette stratégie, le



Said Amghadir, président de l'association des Banques islamiques au Maroc.

Royaume a capté les capitaux de démarrage des banques participatives. Le processus n'en est qu'à ses débuts, il reste encore tout un écosystème participatif à mettre en place.

Le lancement des banques participatives s'est fait avant l'achèvement de l'écosystème dont vous parlez. Ne pensez-vous pas que le Maroc a mis la charrette avant les bœufs ?

Sur le démarrage de la finance participative sans ses deux piliers que sont l'assurance participative et le marché des capitaux (Sukuk), je concède que nous avons manqué de vision. Ce qui est certain que nous aurons besoin dans le futur d'un super régulateur pour coiffer les trois régulateurs actuels (Bank Central, AMMC et ACAPS) pour

une bonne coordination des différentes visions et priorités.

Les banques ne disposent pas encore d'un mécanisme Takaful pour assurer les crédits octroyés. Certaines banques recourent à l'assurance conventionnelle. N'est-ce pas là une pratique contradictoire avec l'esprit de la finance islamique ?

Le contrat Mourabaha validé par le Conseil Supérieur des Oulémas (CSO) stipule que l'Assurance décès ne peut être que Takaful et j'espère nous aurons avant la fin de l'année en cours les premiers organismes Takaful qui se chargeront du volet Family (Vie), décès, épargne et investissement.

Où en sont les mécanismes sur lesquels devront s'appuyer les

banques participatives dans le cadre de la construction de l'écosystème participatif ?

Les 8 banques concernées ont lancé leurs activités en démarrant par la Mourabaha immobilière. Les autres contrats, Mourabaha Auto et Mourabaha Equipements sont déjà au point.

L'Assurance Participative (Takaful) est traité par la profession en étroite collaboration avec l'ACAPS et le Conseil supérieur des oulémas (CSO). Les Sukuk,

l'émission souveraine par le Trésor, sont déjà arrivés. L'indice Boursier est ficelé en partenariat avec la Bourse de Casablanca ; reste l'étape de sa validation par le CSO. Pour leur part, les OPCVM/ETF nécessitent une revue de la loi sur les OPCVM, et je saisis cette occasion pour demander à l'AMMC d'anticiper la demande des opérateurs, sachant que certaines sociétés de gestion ont déposé leurs demandes depuis 2013 et 2014.

Le dernier maillon de cette

chaîne, à savoir les Organismes de placement collectif en immobilier (OPCI), et qui est considéré comme la nouvelle génération de fonds, sera prêt dès la fin de 2018.

Quel est l'apport des Sukuk dans la vie des banques participatives ?

L'émission souveraine des Sukuk permet dans un premier temps de donner une référence de rendement sans risque des différentes maturités courtes, moyennes et

longues durées. Les Sukuk seront utilisées comme des sous-jacents pour le financement interbancaire. Sans Sukuks, les capitaux des banques participatives ne sont pas rentabilisés étant donné la non-disponibilité des sous-jacents Sukuk. Les Sukuk sont venus justement pour combler le manque à gagner des banques participatives pour être plus compétitives sur le marché et offrir des financements avec des coûts attractifs. ■

Bank Al-Tamweel Wa Al-Inma

Une porte d'entrée pour Al Baraka en Afrique

Porteuse de grandes ambitions, Bank Al-Tamweel Wa Al-Inma (BTI), fruit d'un participatif entre BMCE Bank of Africa et le groupe bahreïni Al Baraka Banking Group, convoite le statut de leader sur le marché naissant de la finance participative au Maroc.

Le lancement officiel de la nouvelle banque participative BTI Bank a eu lieu le 26 décembre 2017 à Casablanca où a été ouvert la première agence d'un réseau qui d'ici 2022 sera fort de 37 succursales implantées sur l'ensemble du territoire national. Détenu à 51% par le groupe BMCE BOA et le reste par son partenaire bahreïni, BTI Bank nourrit de grandes ambitions et compte se tailler selon ses dirigeants une bonne part du marché dans cette nouvelle activité. Dans le viseur, le marché des particuliers, celui des professionnels, le secteur des PME et les grands comptes. « Lorsque la réglementation le permettra, on ira également sur les produits de trésorerie et de cash management », explique le directeur général de BTI Mohammed Maarouf. En attendant, les dirigeants des deux entités sont bien décidés à mutualiser leurs efforts et mobiliser leurs expériences pour séduire une clientèle non négligeable adepte des produits alternatifs. « Nous sommes convaincus qu'en alliant le savoir-faire historique

de notre partenaire et notre solide connaissance du marché, nous réussirons rapidement à faire de BTI Bank une référence de la banque participative au Maroc », a d'ailleurs confié Brahim Benjelloun Touimi. L'alliance entre Al Baraka Banking Group et le Groupe BMCE Bank of Africa répond à une stratégie d'expansion bien ficelée. Al Baraka Banking convoite le potentiel de croissance considérable de la finance islamique au Maroc.

« Les études que nous avons menées ont toutes démontré que les attentes du public et des entreprises sont réelles. Notre objectif aujourd'hui est de mettre toute notre expertise au service du marché marocain à travers BTI Bank, et d'accompagner sa croissance et son développement de la meilleure manière possible », a fait savoir Adnan Ahmed Yousif, président et membre du conseil d'administration d'Al Baraka Banking Group. Outre le marché marocain, BTI vise à étendre son activité en Afrique où les deux associés sont déjà implantés : En tant que banque islamique, Al Baraka est déjà présente dans



Les dirigeants des deux entités sont bien décidés à mutualiser leurs efforts.

6 pays du continent alors que BMCE, via sa filiale Bank Of Africa, bénéficie d'un bon maillage africain dans les métiers de banque conventionnelle. C'est dire que les perspectives de développement à l'échelle africaine pour BTI sont prometteuses. Les responsables des deux groupes en sont conscients... BTI Bank vient de recevoir le prix du meilleur service client de l'année 2019 dans la catégorie

« Banque participative », lors de la 2e édition de remise des prix « Elu Meilleur Service Client de l'Année » au Maroc. « Nous sommes particulièrement fiers de cette distinction. Elle récompense notre dévouement et atteste de la politique qualité que nous avons su rapidement mettre en place au sein de notre institution », a déclaré Mohamed Maarouf. ■

A.D.A

Entretien avec Mohamed Maarouf, directeur général de BTI Bank

« Le risque d'une migration massive n'est pas réel »

Lancée en décembre 2017, la BTI Bank avance à pas sûrs. Dans cet entretien, son directeur général revient sur des questions d'actualité intéressant le secteur et sa banque.

Propos recueillis par Abdelali Darif Alaoui

La BTI Bank vise une part de marché de 20 à 25%, quel est votre plan d'action pour atteindre cet objectif surtout que vous avez parlé lors du lancement d'un plan stratégique sur 5 ans ?

BTI Bank a mis en place une stratégie de développement réfléchie en cohérence avec l'avancement de la construction de l'écosystème de la finance participative au Maroc. Cette stratégie vise à moyen et long termes de positionner BTI Bank en tant que banque participative de référence dans le secteur avec une part de marché à hauteur de 20 à 25%. Sans pour autant dévoiler le cœur de notre démarche sur le marché, nous comptons concrétiser cette ambition à travers :

- Une évolution étudiée du réseau en corrélation avec le potentiel actuel du marché et la disponibilité de l'offre participative dans une démarche d'optimisation des coûts d'investissement et un investissement intelligent dans les solutions digitales.

- Le développement d'une offre innovante grâce à l'expertise de notre partenaire Al Baraka Banking Group qui dispose d'un catalogue de produits et services à forte valeur ajoutée avérée capitalisant sur une expérience dans 15 pays durant plus de 40 années.
- Un positionnement en tant que vrai partenaire pour toutes les catégories de clientèle, part/pro, entreprise et MRE dans une relation de partage gagnante.

- Consolider les synergies créées avec notre actionnaire BMCE Bank Of Africa sur les expertises bancaires, la connaissance

des marchés et la qualité des ressources humaines pour développer BTI Bank au Maroc et en Afrique.

En quoi consiste l'apport d'Al Baraka Banking Group ?

Al Baraka Banking Group est un groupe leader en finance participative dans le monde qui a développé une crédibilité reconnue et une expertise pointue, sur laquelle BTI Bank capitalise à travers un transfert de savoir-faire éprouvé dans plusieurs domaines et dont les bénéficiaires vont se voir au niveau de la qualité de nos process et services client et dans les offres spécifiques à venir pour les particuliers et surtout pour les entreprises.

Comment voyez-vous l'évolution de votre activité en l'absence de certains mécanismes participatifs comme le takaful ?

L'activité évolue malgré l'absence de ces mécanismes. Les Sukuks ayant été émis le 5 octobre dernier, reste l'arrivée du dispositif takaful que nous espérons verra le jour avant fin 2018. Une absence plus longue de ce mécanisme poserait des difficultés aux banques participatives notamment dans la réalisation de leur potentiel de financement de l'immobilier.

Avez-vous une idée des premières performances réalisées par la BTI Bank en termes de dépôts, nombre de clients, encours durant ces premiers mois ?

BTI Bank s'est lancée sur le marché le 26 décembre 2017, et à trois mois de l'ouverture, même



Mohamed Maarouf, directeur général de BTI Bank.

s'il est encore prématuré de parler des performances, BTI Bank connaît un intérêt certain sur le marché de par ses capacités à se distinguer en tant que marque forte et bienveillante orientée vers une relation d'égal à égal, éthique et mutuellement gagnante avec ses clients.

Cet intérêt s'est d'ailleurs manifesté par le flux important dès le premier jour d'ouverture, le nombre de comptes ouverts et le nombre de dossiers de financement reçus.

Pensez-vous que les craintes de migrations massives vers les banques participatives soient justifiées ?

Les études montrent qu'à terme la finance participative représenterait 5 à 10% de parts du marché

bancaire marocain. Les benchmarks avec des pays similaires confirment ce trend. Donc, globalement le risque d'une migration massive n'est pas réel.

Quels sont les avantages comparatifs sur lesquels compte miser la BTI Bank pour réaliser ses ambitions ?

BTI Bank dispose d'avantages concurrentiels de taille dans l'optimisation des process, la qualité des services et leur coût avec des offres spécifiques à grande valeur ajoutée, notamment au niveau du trade finance et corporate finance. Ces avantages sont renforcés par le sens d'accueil et de professionnalisme des collaborateurs de BTI Bank qui accompagnent chaque client de manière personnalisée. ■

Ce que l'Occident doit apprendre de la finance islamique

Et si la finance «charia-compatible» avait le remède à la spéculation ?

Par Michel Santi, économiste.*

C'est bien-sûr pour des motifs politiques et pécuniaires que le gouvernement britannique vient de prendre la décision d'émettre une «sukuk», c'est-à-dire une obligation islamique. Sa volonté étant d'imposer la place financière de Londres comme «premier centre émetteur d'obligations islamiques hors du monde musulman», de l'aveu même du Ministre des Finances, George Osborne, dans un article écrit pour le Financial Times.

Les Allemands, pionniers de l'obligation charia-compatible

Si la première obligation «charia-compatible» ne date pas d'hier, puisque c'est effectivement sous l'Empire Ottoman - en 1775 - que fut émise la toute première qui devait emprunter contre des droits de douane sur le tabac à percevoir dans le futur.

Ce sont les Allemands qui furent les premiers européens à émettre une sukuk, en l'occurrence le gouvernement de la Saxe-Anhalt qui devait lancer dès 2004 une obligation ayant séduit les investisseurs du Golfe, d'Arabie Saoudite, de Malaisie, mais également des Etats-Unis du Japon et de Hong Kong. Ce contrat était spécifiquement une «ijarah», et consistait en un véhicule dont l'objectif était de collecter des loyers et des rentes sur des actifs, principalement de nature immobilière. En effet, comme le paiement des intérêts est prohibé selon la charia, les détenteurs de sukuk perçoivent donc une rémunération proportionnelle aux loyers, sachant que c'est l'ensemble du contrat qui est revendu à l'échéance afin de restituer aux investisseurs leur placement initial. Impossible de contracter des dettes qui ne sont pas liées aux revenus à venir.

La grande spécificité d'une sukuk étant qu'elle doit impérativement être corrélée à un actif sous-jacent générateur de revenu, on comprend mieux dès lors pourquoi les obligations islamiques sont essentielles à la stabilité financière. En présence de telles règles, il est en effet impossible de contracter des dettes qui ne



Michel Santi, économiste.

sont pas liées, amorties ou au moins partiellement équilibrées par des revenus à venir.

Le respect de ce seul principe n'aurait-il pas évité l'hyper endettement de nombre de nos nations occidentales ? En outre, la morale n'aurait-elle pas été sauvée avec des produits comme les « musharakah » ou les « mudaraba », «qui autorisent certes l'encaissement de bénéfices, mais qui contraignent également tous les participants à partager les pertes éventuelles ?

La crise des banques aurait pu être évitée

Nous pensons immédiatement aux banques et à leur actionariat ayant été secourus par l'argent du contribuable sans devoir en subir la moindre conséquence adverse. Nous pensons aussi à nos Etats d'Europe périphérique - comme l'Espagne et comme l'Irlande - qui, pour avoir dépensé sans compter afin de sauver leurs établissements financiers, font subir aujourd'hui à leurs jeunes un taux de chômage dépassant les 50% à la faveur d'une austérité imposée par ces mêmes marchés financiers...

Nous pensons enfin à des pays comme la Grèce ayant dû brader ses actifs stratégiques pour avoir cédé aux sirènes de prédateurs comme Goldman Sachs ayant savamment manipulé ses comptes publics.

L'argent est toujours lié à l'économie réelle

Comme l'argent n'a pas de valeur sacrée dans ce monde de la finance islamique, comme l'argent est simplement considéré pour ce qu'il est vraiment - c'est-à-dire un simple moyen de paiement -, le degré de risque que sont prêts à assumer les investisseurs s'en retrouve considérablement amoindri. Les actifs et les marchandises qui n'existent pas au moment de l'initiation du contrat ne peuvent tout simplement pas être vendus par anticipation ! L'argent est donc toujours et en toutes circonstances lié à l'économie réelle. En conséquence, ce principe simple décourage fondamentalement la spéculation et exclut d'emblée tout produit dérivé, dont l'essence même est de traiter des actifs fantômes. C'est la crise des subprimes comme la crise de la dette souveraine en

Europe qui auraient pu nous étre épargnées, et c'est la volatilité exacerbée des marchés financiers, des matières premières et des denrées alimentaires qui auraient été nettement amoindrie si notre Occident s'était quelque peu inspiré de l'esprit de la finance islamique.

Des instruments qui séduisent de plus en plus

Et, de fait, les Britanniques démontrent une fois de plus leur esprit d'à propos puisque, si la finance islamique ne compte aujourd'hui que pour 1% des actifs traités globalement, elle se développe néanmoins à une cadence 50% plus accélérée que les autres produits bancaires traditionnels. Ernst & Young indiquent en effet que les instruments charia-compatibles atteignent actuellement 1.8 trillions de dollars et commencent même à attirer des investisseurs non musulmans séduits par la sécurité et par la faible volatilité procurées par ces placements. Les investisseurs non musulmans étant même détenteurs de 80% des obligations islamiques dans un pays comme la Malaisie !

Une finance accessible à tous et des produits dont la compréhension est à la portée de tous : voilà ce que la finance islamique peut aujourd'hui apporter à une finance occidentalisée décadente et imbue de ses prérogatives. Parce que l'argent et parce que la finance ne sont qu'un vecteur, non le but ultime. ■

* Michel Santi, économiste franco-suisse, conseille des banques centrales de pays émergents. Il est membre du World Economic Forum, de l'IFRI et est membre de l'O.N.G. « Finance Watch ». Vient de paraître: une édition étoffée et mise à jour des «Splendeurs et misères du libéralisme» avec une préface de Patrick Artus et, en anglais, «Capitalism without conscience». Vient de paraître: «L'Europe, chronique d'un fiasco politique et économique»

<http://www.latribune.fr/opinions/tribunes/20131104trib000793453/ce-que-l-occident-doit-apprendre-de-la-finance-islamique.html>

www.alyoustr.ma

☎ 05 22 58 50 50



BANK AL YOUSR

UNE AUTRE FAÇON DE FAIRE LA BANQUE

Bank Al Yousr, une banque participative qui s'adresse à l'ensemble des segments de la clientèle.

Particuliers, professionnels ou entreprises, Bank Al Yousr est à votre écoute pour répondre à vos besoins et vous accompagner dans l'ensemble de vos projets.

TÉLÉCHARGEMENT DE L'APPLICATION AL YOUSR CONNECT® SUR



<https://alyousrconnect.ma>



BANK AL YOUSR

BANQUE PARTICIPATIVE DU GROUPE BANQUE POPULAIRE